2566

Annual Subscription Rs. 2/-only. Reg. No. M. 2749.

BHEEMA PATRICA

భీమాపత్రిక

A TELUGU MONTHLY JOURNAL OF NSURANCE BANKING AND FINANCE

భీమా, బ్యాంకింగు, ఆర్థిక, వ్యవహారములను ప్రచారము చేయు మాసపత్రిక.

EDITOR:
S. KANAKARAJU PANTULU

PATRONS

1. K. B. MADHAVA Esq, M. A., A. I. A., (Lond.) F. R. A. S.
CONSULTING ACTUARY
Professor and Head of the Dept. of Mathematical Economics and Statistics,
MYSORE UNIVERSITY, MYSORE.
2. A. KALESWARA RAO PANTULU, Esq., B. A., B. L.,
BEZWADA.

VOL. V BEZWADA—FEBRUARY 1936 No. 2

భీమా పత్రిక

గౌరవపోషకులు

మ. రా. రా. శ్రీ. కె. బి. మాధవగారు, ఎం. ఏ., ఏ. ఐ. ఏ. (లండన్) ఎఫ్. ఆర్. ఎ. ఎస్.

,, అయ్యదేవర కాళేశ్వరరావు పంతులుగారు, బి. [illegible]

సంపాదకుడు: సూరంపూడి కనకరాజు పంతులు.

భీమా పత్రిక

"భీమాపత్రిక" ప్రతిమాసమున కడపటివారములో ప్రకటింపబడును. జనవరి నెలతో సంవత్సరము ప్రారంభమై డిశంబరు నెలతో సంవత్సరాంతమగును. సంవత్సరములో నెప్పుడైన చేర్చుకొనబడిన చందాదారులు, వెనుకటి సంచిక లున్నయెడల ఆసంవత్సరములో వెనుకటి సంచికలనుగూడ పొందుట కర్హులు. సంవత్సరపు చందాలు విధిగా ముందు చెల్లింపబడవలెను. వ్యక్తులెప్పుడు చందాదారులుగ చేరి పత్రిక వి. పి. గా పంపుమని కోరెదరో ఆమాస పత్రిక మాత్రము వి. పి. గా పంపబడును. వి. పి. మొత్తము చేరినతరువాత లోగడ పత్రికలు బుక్కుపోస్టుద్వారా పంపబడును. పత్రికలలో ప్రచురింపబడవలసినవిషయము లన్నియు పత్రికాధిపతిగారికి పంపవలెను. మనియార్డర్లు, వ్యాపార సంబంధమైన విచారణలు మేనేజరుగారికి పంపవలెను. వ్యాసముల వాపసుగాని, ప్రత్యుత్తరములనుగాని కోరువారు పోస్టుచార్జీల నతికించి అడ్రసు వ్రాసిన కవరు పంపవలెను. వ్యాసకర్తలు విలేఖరులు, ప్రచురణములకు పంపు విషయములలోని అభిప్రాయములకు సంపాదకులుగాని ప్రకాశకులుగాని, ఉత్తరవాదులు కారు. సంవత్సర చందా రు 2—0—0. విడిపత్రిక రు 0—4—0.

వివరములకు: మేనేజరు, భీమాపత్రిక, బెజవాడ.

BUSINESS NOTICE.

The "Bheema Patrica" is published in the last week of every month. Subscribers who will not receive the Journal by the 15th of the succeeding month, will kindly communicate to the Manager.

The annual subscription is Rs. 2/- inclusive of postage. Single copy costs 4 annas. Subscriptions at whichever time of the year be paid, will cover the period from January to December. All business communications should be addressed to the Manager. Contributions should be sent to the Editor. Articles on matters relating to Insurance are welcome. The Editor is not responsible for the views of the contributors.

For particulars:—The Manager, "Bheema Patrica" Bezwada (S. India).

ఇందులోగల ప్రకటనాదివిషయములను వ్రాయునపుడు "భీమాపత్రిక" అను పేరుదాహరింపవలసినదిగ కోరుచున్నాము.

అయ్యా!

శ్రీయుత..

గారి సలహా ననుసరించి మీకు యీ పత్రిక పంపించుట మైనది. మీరు యీ పత్రికను సాదరాభిమానముతో స్వీకరించి చందాదారుగ చేరి సంవత్సర చందా రు 2/—రెండు రూపాయిలను మనియార్డరుద్వారా పంపించకోరుచున్నాను.

మేనేజరు,

భీమా పత్రిక.

బెజవాడ,

తేది 29—2—36.



I

భీమాకంపెనీల దివాలా

ఈ మధ్యకాలములో బయలు దేరుచున్న నూతన భీమాకంపెనీల సంఖ్య అందరికిని విస్మయముగొలుపుటయేగాక పట్టాదారులకును భీమా చేయదలచుకొన్న వారికి భీమాయెడల అపనమ్మకమును కూడ గలుగజేయుచున్నదని కొంతమంది తలంచుచున్నారు. ఈ మధ్య హిందూదేశములో యితరచోట్లను అందులో ముఖ్యముగా సింధు రాష్ట్రములోను అర్ధాంతరముగ బయలుదేరి పంపకపు పద్ధతుల మీద వ్యాపారము చేసి దివాలాతీసిన ప్రావిడెంటు కంపెనీలే సామాన్య జనులలో ఇట్టి అపోహలను కలుగజేయుటకు ముఖ్యకారణము - కాని బాగుగ ఆలోచించిన నూతన కంపెనీల స్థాపన దేశములో భీమా వ్యాపారాభివృద్ధిని తెల్పునేగాని భీమావ్యాపార క్షీణతను సూచించునదికాదు. ఇతర దేశములలో చాల సంవత్సరములక్రిందట, ప్రారంభములో కొద్ది పెట్టుబడితో స్థాపింపబడిన కొన్ని ప్రావిడెంటు కంపెనీలు నేడు చాల పెద్దవై ఇప్పుడు పెద్ద భీమావ్యాపారమును చేయు కొన్ని కంపెనీల కంటెమిక్కిలి అభివృద్ధిలోనున్నవి. కంపెనీప్రారంభములో పెద్దపెట్టుబడిచేయకపోవుట, బాధ్యత లేక అనవసరపు విశేషఖర్చులుచేయుట, భీమాకంపెనీని స్థాపించువారికి అంతకుపూర్వము సరియైన భీమా వ్యాపారానుభవజ్ఞానము లేకపోవుట కంపెనీ వ్యవహారపరిపాలనలో న్యాయదృష్టి కలిగి యుండకపోవుట, కంపెనీని మోసగింపవలెనని ప్రయత్నము చేయుట, డైరక్టర్లు కంపెనీవ్యవహారములను సరిగ తెలుసుకొనకుండుట, పేరు పొందిన తగు పెద్దమనుష్యులు డైరక్టర్ల సంఘములో లేకపోవుట మొదలగునవియే భీమాకంపెనీల దివాలాలకు భీమావ్యాపారక్షీణదశకు ముఖ్యకారణములుగాని నూతన కంపెనీల స్థాపన ఎన్నటికిని భీమావ్యాపారక్షీణదశకు కారణముకానేరదు. కంపెనీల వ్యాపారములో గల భేదాభేదములను వాటినిజ పరిస్థితులను తెలుసుకొనలేకపోవుట కూడ ఇట్టి అపోహకు కొంత కారణమగుచున్నది. ఈ భీమావ్యాపార వ్యవహారమును తెలుసుకొనుటకు కూడ ప్రజలకు భీమావ్యాపారమునకు సంబంధించిన కొంత సామాన్యజ్ఞాన ముండవలెను. సామాన్యజనులలో ఇట్టి భీమాజ్ఞానమును కలుగజేయుటకు తెలుగులో కరపత్రములమూలమునను పత్రికామూలమునను తరుచు భీమానుగూర్చి ప్రచారము చేయుచుండవలెను. అట్లు చేయుటయేగాక పాఠశాలలలో పిల్లలకు యిప్పటినుంచి భీమాజ్ఞానమును బోధించుట ముఖ్యవిధి. అదియునుగాక ప్రజలు కూడ భీమావిషయములనుగూర్చి తెలుసుకొనుటకు కొంత ప్రయత్నము చేయుచుండవలెను.

సామాన్య జనులందరికిని అందుబాటులో నుండు చిన్న చిన్న మొత్తములకు [illegible]లు

చేయించుకొనుటకు వీలుగనుండునట్లు అన్ని కంపెనీలవారును విరివిగా తగుఏర్పాటులను చేయవలెను. పెద్ద భీమాకంపెనీ లైనను ప్రెసిడెంటు భీమా కంపెనీ లైనను శాస్త్రీయ పద్ధతులతో సక్రమముగ పనిచేసిన ఎన్నటికిని దివాలా తీయక బీదలపాలిటి పెన్నిధులై దేశ ఆర్థిక సంపద కెంతేని తోడ్పడుచుండును.

ముప్పదిఅయిదుకోట్ల జనసంఖ్యగల హిందూ దేశములో సామాన్య జను లందరికిని భీమా అందుబాటులో నుండునట్లు చేయుటకు ఎన్ని చిన్న చిన్న భీమా కంపెనీ లైనను కావలసి యున్నవి. సామాన్యజనులలో విరివిగా భీమా వ్యాపారము జరిగినపుడే దేశములో భీమా నిజమైన అభివృద్ధిలో నున్నదని చెప్పవచ్చును. సక్రమపద్ధతులతో నడిపి సామాన్యజను లందరికిని భీమా అందుబాటులో నుండునట్లు చేయు కంపెనీల స్థాపన కష్టపడక వాటికి తగుప్రోత్సాహ మొసంగి వాని వ్యవహారపరిపాలనలలో తగిన కట్టుదిట్టములు చేయవలెను.

ప్రభుత్వమువారుకూడ సక్రమముగ పని చేయుటకేర్పడునూతన భీమాకంపెనీలస్థాపనకడ్డు తగలక మోమోటమిలేకుండాపరిపాలనలో చట్టరూపమున సరియైన కట్టుదిట్టములు చేయవలెను. అట్లు ప్రభుత్వమువారు చట్టరూపమున సరియైన కట్టుదిట్టములు చేసినపుడే దేశములో నిజమైన భీమా వ్యాపారాభివృద్ధి కలిగి అక్రమములకును భీమా కంపెనీల దివాలాలకును మిక్కిలితక్కువ అవకాశ ముండును. ప్రభుత్వమువారు ఇప్పుడు భీమా చట్టమునుసవరించుటకు ప్రయత్నములు చేయుచున్నారు. భీమా చట్టసవరణ సందర్భములలో ప్రభుత్వమువారిచే ప్రకటింపబడనున్న శ్రీయుత సేనుగారి భీమాకంపెనీల చట్టసవరణ రిపోర్టుకొ[illegible]ందరును ఎదురుచూచుచున్నారు. ఆ రిపోర్టును ప్రకటించిన తరువాత ఆ విషయములో ప్రజలు తగుశ్రద్ధవహించి తమ అభిప్రాయములను ప్రభుత్వమువారికి తెలియజేయవలెను.

II

అగ్నిప్రమాదములవలన మరణములు

ఇంగ్లాండు దేశములో అగ్నిప్రమాదముల వలన ప్రతిసంవత్సరము ఎంతమంది మరణించుచున్నారో అని కొంతకాలము క్రిందట ఒక విచారణచేయబడెను. 1933 సం॥ లో అగ్ని ప్రమాదములవలనసంభవించిన కాల్పులవలనను బొబ్బల వలనను 1363 మంది చనిపోయిరని ప్రభుత్వమువారి రిజిష్ట్రారు జనరల్ చే తయారు చేయబడిన లెఖలు తెలుపుచున్నవి. ఇందులో 892 మంది కాల్పులవలన చనిపోయిరి. ఈ 892 లోను 400 మంది శరీరముపైగల బట్టలు అంటుకొనుటవలనను, పెట్రోలుచే పరిశుభ్రమును చేసుకొనుటలో కలిగిన మంటల వలనను చనిపోయిరి. నలుబది(40)మంది తగులబడుచున్న యిండ్లలో చిక్కుకొనిపోవుటచే మరణించిరి.

హిందూదేశములోకూడ యిట్టి ప్రమాదములు అరుదుకాదు. అగ్ని ప్రమాదముల వలన కలుగు మరణములను మనము తరుచు వినుచున్నాము. ఇట్టి మరణములలో చిన్న, పెద్ద, తారతమ్యములేక అందరునూ ఒకటే.

ఇట్టి ప్రమాదముల వలన చనిపోయిన పట్టాదారులకు రెట్టింపు భీమా మొత్తమును కూడ యిచ్చుటకు హిందూదేశములో చాల భీమా కంపెనీలవారు ఏర్పాటుచేసినారు. ఇట్టి భీమాకు కొన్ని కంపెనీలవారుప్రతిసంవత్సరము మామూలు ప్రీమియంతోపాటు కొద్దిగా అదనపు చార్జీని మాత్రమే తీసుకొందురు. కొన్ని కంపెనీలవారు

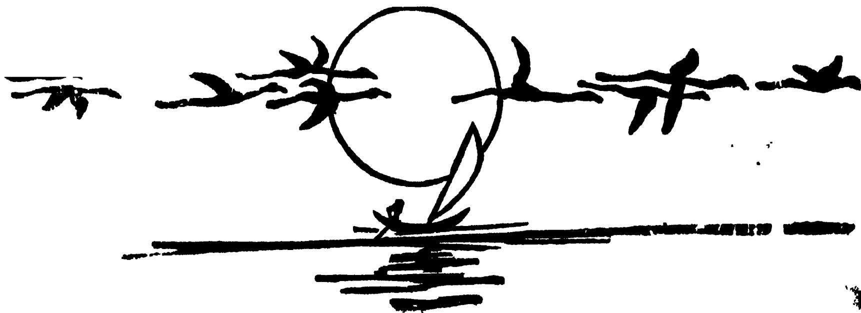
యీ ఆదనపు ప్రీమియముతో యీకూడ తీసుకొనకయే అగ్ని ప్రమాదమువలన కలుగు మరణమునకు రెట్టింపు భీమా మొత్తమునుకూడ నిచ్చెదరు.

మరణమునకు ఒక వ్యాధియే కారణమై యుండ నవసరములేదు. ఇట్టి అనేక కారణములుండవచ్చును. కావున మంచి ఆరోగ్యములో నున్నవారుకూడ ఏకాలమందు ఎట్టి ప్రమాదము సంభవించునోయని తలంచి తమజీవితములను తప్పనిసరిగ భీమాలు చేయించుకొనుట చాల మంచిది. అట్లు తమజీవితములను భీమాచేయించుకొనునపుడు ప్రమాదములవలన మరణము సంభవించినపుడుకూడ రెట్టింపు భీమాస్సెకము నిచ్చునట్టుకంపెనీ ప్రమాదపుభీమానుకూడ చేర్చి వారితో తగుఏర్పాటులు చేయించుకొన వలసినదిగా సలహా నిచ్చుచున్నాము.

III
క్రొత్త సంవత్సరపు అంకెలు

గ్రేటు బ్రిటను, ఐర్లండు దేశములలో పని చేయుచున్న చాల పెద్దపెద్ద భీమాకంపెనీలు తమ తాలూకు 1935 సంవత్సరపు అంకెలను అప్పుడే ప్రకటించి యుండిరి. హిందూ దేశములోని భీమా కంపెనీల వ్యాపారము వానికంటె పెద్దది కాదు. 179 హిందూ దేశపు జీవిత భీమాకంపెనీలు గలవు. 1935 సం॥రం ముగిసి ఇప్పటికి రెండు మాసములు అయినప్పటికిని చాలమంది హిందూ దేశపు భీమాకంపెనీలు తమ తాలూకు 1935సం॥ రపు నూతన భీమావ్యాపారపు అంకెలను ఇప్పటివరకు ప్రకటింపక పోవుట కడు శోచనీయము గతసంవత్సరములో కంపెనీలయొక్క అభివృద్ధిని తెలుసుకొనుటకు ప్రజలు ఆతురతతో నుండుట ఇప్పటినుండి యైనను హిందూ దేశపు జీవిత భీమాకంపెనీలవారు తమ గతసంవత్సరపు లెక్కలను ప్రతిసంవత్సరము కనీసము జనవరి నెలాఖరునైనను ప్రకటించుటకు తగు ఏర్పాటు చేయవలసినదిగా కోరుచున్నాము.

అట్లు ప్రతిసంవత్సరము గతసంవత్సరపు అంకెలను త్వరలో ప్రకటించుటకు అవకాశము చేయని యెడల "చూడండి! పెద్దపెద్ద బ్రిటిషు కంపెనీలే తమ గతసాలు అంకెలను అప్పుడే ప్రకటించాయి చేసేది స్వల్పవ్యాపారమైనను మనవాళ్లుఅంకెలను కూడఇంతవరకు ప్రకటించలేదు. మనయిండియన్ కంపెనీలు చేసేపనులన్ని యిల్లావుంటాయి" అనే ఆక్షేపణకుగురిఅవుతారుగనుక యిండియన్ కంపెనీలవారు తమగతసాలు అంకెలను ప్రతిసంవత్సరము సాధ్యమైనంత త్వరలో ప్రకటించుటకు ప్రయత్నించెదరు గాక.





నూతనసంవత్సర క్యాలెండర్లు

(NEW YEAR CALENDERS)

ఈదిగువ నుదహరించిన కంపెనీలవారు మాకు దయతో పంపిన 1936 నూతన సం॥రపు క్యాలెండర్లను కృతజ్ఞతతో నందుకొంటిమి. బొంబాయిలో నున్న ఏషియన్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ, ఆర్యన్ లైఫ్ అస్యూరెన్సు కంపెనీవార్ల క్యాలెండర్లు వరుసగా జీవిత భీమాకంపెనీలలో నిల్వచేసిదాచుకొనిన ధనము ఒక్క వ్యక్తికి వృద్ధాప్యమున తన కుటుంబమునకును తనకును ఎట్లు శరణ్యమగునో ఆవిషయమును, అట్టి పైకము పిల్లలకు విద్యా వివాహాభ్యాసములకు ఏవిధముగా నుపయోగపడునో ఆవిషయమును జనసామాన్యములో ముఖ్యముగా పామరజనమునకు భీమావలని లాభములను బోధపడునట్లు త్రివర్ణ చిత్రపటములతో ప్రకటింపబడెను. జనసామాన్యములో తేలికగా భీమాలాభములను బోధించుటకు వీరు అనుకరించిన పద్ధతి ఎంతయు ప్రశంసనీయము. మదరాసు గార్డియన్ ఆఫ్ యిండియా యిన్సూరెన్సుకంపెనీవారును, కలకత్తా బీకన్ యిన్సూరెన్సుకంపెనీ వారును, లాహోరు నార్తరన్ యిండియాయిన్సూరెన్సు కంపెనీవారును కాలచక్రమున ఆకులవలె తిరుగు దినసంఖ్యలను పెద్ద అచ్చులో తెల్పుచు వ్యక్తులయొక్క దినచర్యలను ముందు చేయవలసిన కార్యక్రమమును జ్ఞప్తికితెచ్చు పెద్దఅంకెలుగలతారీఖులతో ప్రకటించిన ఆఫీసు క్యాలెండర్లు బహుమనోజ్ఞముగ నుండుటయేగాక స్త్రీలకు ఆభరణములవలెనివి ఆఫీసులకుఅలంకారములై ఉద్యోగస్థులను ఆఫీసు పనులకు పురిగొల్పునటుల హాస్యాస్పదముగాదు.

(1) బీకన్ యిన్సూరెన్సు కంపెనీ, కలకత్తా.

(2) గార్డియన్ ఆఫ్ యిండియా యిన్సూరెన్సు కంపెనీ, మదరాసు.

(3) ఏషియాన్ అస్యూరెన్సు కంపెనీ, బొంబాయి.

(4) ఆర్యన్ లైఫ్అస్యూరెన్సు కంపెనీ, బొంబాయి.

(5) నార్తరన్ యిండియా యిన్సూరెన్సు కంపెనీ, లాహోరు.

(6) బర్మాషెల్, మదరాసు.

(7) శ్రీయుత వెంకటురుమిల్లి శ్రీరామారావుగారి ద్వారాపంపిన జ్యూపిటర్ జనరల్ అస్యూరెన్సు కంపెనీవారి క్యాలెండరు.

(8) డాక్టరు నోరి రామశాస్త్రిలవారి "క్షీరవర్ధని" క్యాలెండరు, పంచాంగము.

(9) నేషనల్ యిండియన్ లైఫ్ యిన్సూరెన్సు కంపెనీవారి ఆఫీసు క్యాలెండరు.

(10) గ్రేటు యిండియా యిన్సూరెన్సు లిమిటెడ్ కలకత్తా.

(11) మైసూరు యిన్సూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్ బెంగుళూరు.





కలకత్తా హిందూస్థాన్ కో ఆపరేటివ్ యిన్సూరెన్సు సొసైటీ లిమిటెడ్ వారి జనరల్ మేనేజరు శ్రీయుత నళినీరంజన్ సర్కారుగారు నాలుగు మాసముల కాలము విశ్రాంతి కొరకు రాబోవు ఏప్రిల్ నెల 18 తేదీని బొంబాయి మీదుగా ఐరోపా దేశమునకు పోవుదురని తెలియుచున్నది.

* * *

భీమా శాస్త్రవేత్త శ్రీయుత బి. కె. షా, బి. కాం, ఏ. ఐ ఏ. గారు హిందూస్థాన్ కో ఆపరేటివ్ యిన్సూరెన్సు సొసైటీలో తమ ఉద్యోగమునకు రాజీనామా యిచ్చి బొంబాయి న్యూ ఇండియా యిన్సూరెన్సు కంపెనీలో ప్రవేశించుచున్నారని తెలియుచున్నది.

* * *

కొచ్చిన్ సంస్థానములో ప్రభుత్వమువారే ఇన్సూరెన్సు డిపార్టుమెంటు నేర్పాటుచేసి భీమా వ్యాపారము సాగించునట్లు చట్ట నిర్మాణమునకు కొచ్చిన్ సంస్థానపు శాసన సభలో బిల్లును ప్రవేశ పెట్టుటకు అనుమతి నివ్వవలసినదిగా శ్రీయుత అంబడి నారాయణ మీనన్‌గారు కొచ్చిన్ ప్రభుత్వ శాసనసభ వారికి నోటీసు నిచ్చిరట.

* * *

మదరాసు గణేశ యిన్సూరెన్సు కంపెనీవారు నెం 14 రు హేరుస్ట్రీటు కలకత్తాలో నూతనముగ నొక బ్రాంచి ఆఫీసు నెలకొల్పిరి.

* * *

ఆర్యన్ మూచుయల్ లైఫ్ అస్యూరెన్సు కంపెనీవారు తమ కంపెనీపేరును ఆర్యన్ లైఫ్ అస్యూరెన్సు సొసైటీ లిమిటెడ్‌గా మార్చుకొనిరి.

* * *

లాహోరు టాజ్ యిన్సూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్ జనరల్ మేనేజరు శ్రీయుత ఆర్. యల్. తులిగారు తమ కంపెనీ వ్యాపార ప్రచారము నిమిత్తం గత నెలలో కలకత్తా వచ్చియుండిరి.

* * *

అమెరికాలో 12,000 కూనీలు.

యునైటెడ్ స్టేట్సులో రానురాను ప్రమాదములచేతను, ఆత్మహత్యల చేతను ఇతరహత్యల చేతను మరణించువారి సంఖ్య మితిమీరిపోవుచున్నదనియు, మరి యితరనాగరికతా దేశములలో నిట్టి విపరీతము లేదనియు మెట్రొపాలిటన్ కంపెనీ ప్రకటించుచున్నది. దామాషాను సంవత్సరమునకు 1,00,000 మంది ప్రమాదముల చేతను, 20,000 మంది ఆత్మహత్యల చేతను, 12,000మందిహత్యలచేతను మరణించుచున్నారు. మానవునకు జీవితమునందున్న నిర్లక్ష్యభావమును నిరసించుచు కంపెనీరిపోర్టు వ్రాయుచున్నది.

* * *

న్యూ యిన్సూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్ మానేజింగు డైరక్టరు శ్రీయుత పండిత గోవిందకాంత

మాలవ్యాగారు తమ కంపెనీ కలకత్తా బ్రాంచి ఆఫీసుకువచ్చి అచ్చట వ్యాపార స్థితులనుచూచి వెళ్లిరి.

* * *

యుద్ధభీమా

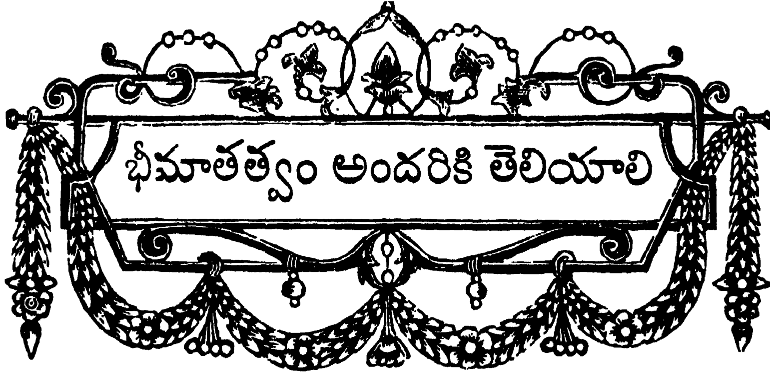
ప్రభుత్వ సహాయముచే నడుపబడుచున్న ఒక విఖ్యాత ఇటాలియన్ భీమాకంపెనీ ఇతియోపియా యుద్ధములో రణరంగమున కేగుచున్న ప్రతిసైనికుని జీవితాన్ని భీమాచేయుటకు నిశ్చయించింది.

అట్టి భీమాపత్రమును తనజేబులో పెట్టికొని యుద్ధరంగములోనికి పోవుప్రతిసైనికుడు, రోజూ తనకివ్వబడెడు జీతములో కొంతభాగము కంపెనీకి చెల్లింపవలయును. (యుగవాణి)

ఇన్సూరెన్సు మోసము

ఒకప్పుడు క్రిసెంటు యిన్సూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్ మదరాసుశాఖ కార్యదర్శియగు శ్రీయుత జె. కె. రాజారావుగారిపై రు4,383-9-0లు కంపెనీ ధనమును 1935 వ సంవత్సరములో అపహరించిరని, ఆకంపెనీ ఏజంటు టి. నారాయణరావుగారు తెచ్చిన అభియోగముపై బెజవాడ సబ్ మేజిస్ట్రేటు నవాబుహుస్సేనుసాహెబుగారు విచారణసల్పి ఐ. పి. సి 409-95 సెక్షనుల క్రింద సెషన్సుకు కమిట్ చేయగా కృష్ణాజిల్లా సెషన్సు జడ్జిగారు కేసువిచారించి సదరు జె. కె. రాజారావుగారికి అయిదు (5) సంవత్సరములు కఠినశిక్షయు, రు 1000/- లు జుల్మానాయు విధించిరని తెలియుచున్నది.

* * *



భీమాతత్వం అందరికి తెలియాలి

శ్రీయుత మల్లెల - శ్రీరామమూర్తిగారు.

పాశ్చాత్యదేశాల్లో మానవజీవిత భీమా వ్యాపారం ప్రచండంగా జరుగుతూన్నది. అందుకు కారణం ఆ దేశాల్లో ధనవంతులు, ఉద్యోగస్తులు మాత్రమే కాకుండా సామాన్య ప్రజలైన కార్మికులు వగైరాలు కూడా తమజీవితాలను శక్తినిబట్టి భీమాచేసుకోవడమే - అక్కడ సామాన్య ప్రజలుకూడా భీమాతత్వం తెలుసుకొని, గ్రహించి, భీమాచేసుకుని అందువలన లాభాలు అనుభవిస్తున్నారు. భారతవర్షంలో తెనుగునాట కూడా ఇప్పుడిప్పుడే భీమావ్యాపారం రోజురోజుకూ అభివృద్ధి అవుతూన్నది. పిచ్చినమ్మకాలు పోయి భీమాచేసుకోవాలనే కోరిక నానాటికి పెరుగుతున్నది. ఇప్పటివరకు భీమాలు చేసుకుంటున్నవారు ధనవంతులు, విద్యావంతులు, ఉద్యోగస్తులు అధికం అని చెప్పవచ్చు. ఇప్పుడే పల్లెల్లోకి భీమావ్యాపారం ప్రవేశిస్తోంది; ప్రవేశించింది కూడా. అయితే ఇంకా భీమాతత్వం సామాన్యప్రజలకు భోధపడలేదు. చదువుకున్నవాండ్లే అనేక సందేహాలతో ఉన్నప్పుడు సామాన్యులకేలా తెలుస్తుంది. భీమాకంపెనీలవారు అందుకు తగిన కృషియేమీచేయడంలేదని చెప్పవచ్చు. ఎంతసేపూ భీమాకంపెనీల అధికార్లు ఏపట్నంలోనో కూర్చుని వ్యాపారంకోసం ఏజంట్లమీద సవారీలు తీయడం తప్ప, ప్రత్యేకంగా సామాన్యప్రజలకు కార్మికులకు భీమాచేసుకున్నందువల్లకలికే లాభం, చేసుకోవలసిన అవుసరం సులభంగా తెలిసే ప్రయత్నాలు కంపెనీలవారు చేయడంలేదు. కొన్ని పత్రికలలో ప్రకటనలు చేసినంతమాత్రాన కంపెనీవారి బాధ్యత తీరుతుందా? దానితో భీమాఅంటే అందరికి తెలిసిందా? తెలుస్తుందా? పత్రికలలో ప్రకటన పత్రికలు చదువుకునే వాండ్లకే తెలుస్తుంది-సామాన్య ప్రజలకు ఎలా తెలియడం అనేదే ముఖ్యవిషయం-

నిజంగా ఇప్పుడు భీమాకంపెనీల జీవితాలు, అభివృద్ధి ఏజంట్లమీద ఆధారపడివున్నది. ఎప్పుడూ అంతేఅయినా ప్రజలలో భీమాతత్వం తెలియనందువల్ల పొట్టకోసం ఏజంట్లు నానాఅవస్థలు పడివీలునుబట్టి ఏవేవోమాటలుచెప్పి స్నేహితులను చుట్టాలను ఆశ్రయించి, మొగమాటపెట్టి, కొన్నిచోట్ల బలవంతపెట్టి, సిఫార్సులుచేయించి, మరోకవిషయానికి ఇదిలంకెపెట్టి యీవిధంగా కంపెనీకి వ్యాపారం చూపించి తంటాలు పడుతున్నారు. అంతేకాని ఇప్పుడు భీమాలు చేసుకునేవారంతా భీమాతత్వం తెలుసుకునే చేశారని, చేస్తున్నారని అనుకోవడం చాలాసాహసమని నాతలంపు.

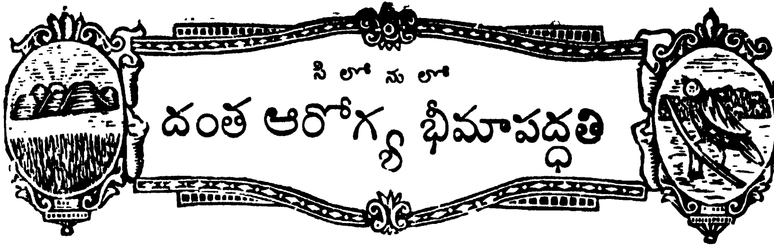
భీమాచేసేవారుకూడా ఏజంటును అతనినమ్మకాన్ని చూచి కొందరు, వాళ్లుచెప్పేమాటలు నమ్మికొందరు, పనుకు విరామంలేకుండా తిరిగే ఏజంటునుచూచి ఏదోకాస్త భీమాచేస్తేనేగాని

యీఆశని వదలదని కొందరు యిలాగ చేస్తున్నారు. ఏవిధంగానైతేనేమి భీమావ్యాపారం మన దేశంలో దిన దినం అభివృద్ధి పొందుతున్నదని మాత్రం అంగీకరించి తీరాలి. అయితే పైన వ్రాసిన రీతిగా జరిగే భీమా వ్యాపారం తాత్కాలికముగా అభివృద్ధిగా కనబడినా స్వాంతముగా నిలువడానికి సావకాశము లేదు. అట్లా కాకుండా భీమాతత్వం బాగా తెలిసిన మీందట జరిగే వ్యాపారం అంటే ఆ పట్టాలు మధ్యలో చావకుండా పట్టాదారులవల్ల పోషింపబడతాయి. ఒక సంవత్సరములో జరిగిన వ్యాపారములో ఆ మరు సంవత్సరము ప్రీమియము కట్టకుండనందువల్ల చచ్చిపోయే పట్టాలు చాలా తేలుతున్నవి. రద్దయ్యే పట్టాలలో చాలభాగము పైన వివరించిన మాదిరిలో భీమాచేసి నరకమేనని సులువుగా చెప్పవచ్చును. నిజముగా భీమాతత్వము తెలుసుకుని భీమాచేసిన మనిషి ఒకసంవత్సరము డబ్బు కట్టి మరు సంవత్సరము మానుకోలేడు. బుద్ధిపూర్వకముగా పట్టాను చంపుకోడు. కాబట్టి భీమా శాస్త్రము సులభముగా విరివిగా ప్రజలకు తెలియాలి. పట్టాలు రద్దుకాకుండా చేసుకోవలసిన బాధ్యత పట్టాదారు కెంతవుందో కంపెనీకి అంతేవుంది. కాబట్టి క్రొత్తగా భీమా చేయబోయేవారికి చేసినవారికికూడా భీమాశాస్త్రము చక్కగా తెలిసేటట్లు వాటిమీద అభిరుచి ఎక్కువయ్యేటట్లు ప్రచారము చేయవలసిన బాధ్యత భీమా కంపెనీలవారి మీదనే ఉన్నది. భీమా చేసుకోవలసిన యావశ్యకత భాగ్యవంతుడికి ఎంత ఉందో బీదవాడికి అంతేఉంది. భాగ్యవంతుడు భీమాచేసుకుంటే దురదృష్టంవల్ల భాగ్యం క్షీణిస్తే భీమాముత్తంవచ్చి ఆదుకుంటుంది. ధనవంతుడుగానే ఉంటాడు. ఒక్కదభా మొత్తం వచ్చిపడుతుంది. గుమాస్తాలు, కార్మికులు, చిన్నఉద్యోగులు భీమాచేసుకుంటే తమ యావనకష్టఫలితం వృద్ధాప్యంలో అనుభవించవచ్చు. ఎవరైనా సరే మధ్యలో గతిస్తే కుటుంబానికి భీమా మొత్తం జీవనంక్రింద ఉంటుంది. కాబట్టి ప్రతివ్యక్తి భీమాచేసుకోవడం చాలా అవుసరం. విపులంగా సామాన్య ప్రజలందరికీ కూడా భీమాతత్వం తెలియాలంటే కంపెనీలవారు పూనుకోవాలి. ఇతర దేశాల్లో ప్రజలు భీమాకంపెనీలవల్ల పొందుతూన్న మొత్తాలు మన దేశంలో కంపెనీలు యిచ్చే మొత్తాలు వివరాలు దేశభాషల్లో ప్రచురించి పల్లెటూళ్లలో కార్మికులుండే ప్రదేశాల్లో ప్రచారం చేయించాలి. ఇంతకనికి ఏజంట్లశక్తి చాలదు. భీమా పంచాంగాలు, భీమా వాఙ్మయం సృష్టికావాలి. భీమాసంఘాలు ప్రజల్లో మారుమ్రోగాలి. భీమాతత్వం ప్రబోధంచేసి సామాన్య ప్రజల్లో యీ ఉత్సాహాన్ని చొప్పించాలి. పల్లెల్లోనుంచి భీమా వ్యాపారం విరివిగారావాలి. ఏ ఉద్యమమైనా విద్యావంతులనుంచి ధనవంతులనుంచి, గాక, సామాన్య ప్రజల్లో పడితేనే అభివృద్ధికలిగి దానికి జీవం ఏర్పడుతుంది. మనజాతీయోద్యమంకూడా అచ్చగా చదువుకున్నవాళ్లలోనే ఉంటే ప్రపంచంలో ఇంతప్రఖ్యాతి వచ్చేదికాదు. సామాన్యప్రజలనుంచే ఏఉద్యమానికైనా ప్రాముఖ్యం వస్తుందని మన అనుభవాన్నిబట్టి చెప్పవచ్చును. కాబట్టి భీమాతత్వం సామాన్యప్రజలకు కూడా తెలియచేయవలసిన బాధ్యత భీమాకంపెనీల యేజంట్లకంటే భీమాకంపెనీలవారికే హెచ్చుగలదని మనవిచేయుచున్నాను. భీమాతత్వం బాగా తెలిసినప్పుడే ఇప్పుడుజరిగే వ్యాపారం వల్ల అటు కంపెనీలకు, ఇటు పట్టాదారులకు లాభం కలుగుతుంది. లేనియడల తాత్కాలికోత్సాహంలో జరిగే భీమా వ్యాపారం, పునాదిగట్టిలేని భవనముకూలినట్లు పతనము కాగలదని హెచ్చరించుచూ విరమించుచున్నాడను.

ది ఇండియన్ ప్రోగ్రసీవ్ యిన్స్యూరెన్సు కంపెనీ లిమిటెడ్, పూనా.

The Indian Progressive Insurance Co., Ltd, Poona.

ఈకంపెనీ పూనా నగరమున 4-4-1935 తేదీని స్థాపింపబడి 11-9-1935 నుండిపనిని ప్రారంభించెను పలుకుబడిగల పలువురు ప్రముఖులును ధనికులును డైరక్టర్లుగా నున్నారు. అసలు మూలధనము 3,00,000లలోను ఒక లక్షాయాభై వేలకు షేర్లు జారీచేయబడెను. ఇందులో రు 55,925లకు షేర్లు చందాచేయబడెను. ఇట్లు చందాచేసిన మూలధనములో రు 32, 385/- లు వసూలు చేయబడెను. వీరి షేర్లకు ఎక్కువ డిమాండుకలదు. పని ప్రారంభించిన మొదటి 2 మాసములలోనే రు 51,000/-లు మొత్తమునకు భీమా పట్టాలు జారీచేయబడెను. ఇంత స్వల్పకాలములో చేసిన ఈ కంపెనీవారి వ్యాపారముచాల సంతృప్తికరముగ నున్నది. ఈ రెండు మాసములపనిలోనే ఖర్చులలో క్లుప్తముచేసి జీవితభీమానిధిని సమకూర్చిరి. చాలభీమా కంపెనీలు అర్గనైజేషన్ వగైరావానిలో ఎక్కువ ఖర్చుపెట్టుచుండుటచే మొదటి 2 సంవత్సరములలో జీవితభీమానిధిని చేకూర్చలేకుండును. కాని యీకంపెనీవారు మొదటి రెండుమాసములలోనేజీవితభీమానిధిని సమకూర్చుట చూచిన వీరు నూతనభీమావ్యాపారమును సంపాదించుటలో మిక్కిలి జాగ్రత్తను వహించుచున్నారని తలంపవచ్చును. ఈ కంపెనీవారి భీమా వ్యాపారములలో రాబోవు దినములలో ఇప్పటికంటె ఎక్కువ విజయముగలుగుగాక యని కోరుచున్నాము.



శ్రీయుత మోచర్ల శ్రీరామమూర్తిగారు, బి. ఏ.

సింహళములో దంతఆరోగ్యసంఘము వారు దంతములయొక్క అనారోగ్యమువలన బాధపడు వారికి ఎక్కువ ఖర్చులేకుండా స్వల్పఖర్చుతో దంతములవ్యాధిని నివారించి ప్రజలను దంతముల విషయములో ఆరోగ్యవంతులుగా జేయుటకు ఒకనూతన విధానమును అవలంబించిరి. పైసంఘముద్వారా దంతచికిత్సను పొందుటకు నెల 1 కి రు 200/- లు వేతనము తీసుకొను ప్రతివారును రు 7/- లు ప్రవేశరుసుమును నెల 1 కి రు 1/8- లు చందాను చెల్లించి తమపేరును పైసంఘములో రిజిష్టరు చేయించుకొనవలెను. ఇట్లు రుసుములను చెల్లించి ఒకరు తమపేరును నమోదుచేయించుకొనుటవలన పండ్లకు సంబంధించిన వ్యాధుల నన్నిటిని స్వల్పఖర్చులతో నివారించుకొనవచ్చును. అదియునుగాక దంతముల వ్యాధియున్నను లేకపోయినను వాయిదాలవెంబడి దంతములను ఉచితముగా పరీక్ష చేయించుకొనవచ్చును. ఈసంఘములో నిర్ణయించిన రుసుములను చెల్లించి సభ్యుడుగా చేరిన ఆరుమాసముల తర్వాతగాని లేక ప్రవేశరుసుముతో సహాఆరు మాసముల చందాను ముందుగా చెల్లించినవారుగాని సల్ప ఖర్చుతోనున్న ఇట్టిదంతసహాయమును పొందవచ్చును. అడ్వాన్సుగా చెల్లించిన పైకము కంట్రాక్టు కాలములో ఆరవ అర్ధ సంవత్సరపు వాయిదాలక్రింద జమ కట్టుకొనెదరు. ఇట్టి సందర్భములలో చివర ఆరుమాసములు నెలసరి చందాలు చెల్లింప నక్కరలేదు.

మూడు సంవత్సరముల కంట్రాక్టు.

ఈ సంఘములో సభ్యులుగా చేరు ప్రతివారును మూడు సంవత్సరముల కాలము కంట్రాక్టుతో చేరవలెను. ఈ కంట్రాక్టుకాలములో నిరుద్యోగము తటస్థించేయెడల నిర్ణయరుసుమును చెల్లించుటకు తగిన ఏర్పాటులను చేసుకొనవలెను. ఒకరిని ఉద్యోగమున పెట్టుకొను యజమానులుగాని సంస్థలుగాని తమ పనివాని యొక్క నెలసరిచందాలను చెల్లించుటకు అంగీకరించవలెను. ఆలా యజమాని అంగీకరించని యెడల సభ్యుడే ఆరుమాసముల చందాను ముందుగా డిపాజట్టుచేసి ప్రతినెల చందాను సక్రమముగా చెల్లించుచుండవలెను.

ఈపద్ధతిక్రింద పనిచేయుట కిష్టపడిన డాక్టర్లందరి యొక్క జాబితా తయారుచేయబడును. కొన్నిపద్ధతుల ననుసరించి దంతముల బాధచే బాధపడు రోగులందరిని డాక్టరు ఒక్కంటికి ఇంతమంది అని విభాగించెదరు. సంఘము యొక్క చట్టములకు బద్ధులై డాక్టర్లు రోగులను రోగులు డాక్టర్లను నిర్ణయించుకొనుటకు కొంత స్వేచ్ఛ యివ్వబడును.

కంట్రాక్టు కాలపరిమితి మూడు సంవత్సములు పూర్తిఅయినతర్వాత ఒకరు యీసంఘములో తమసభ్యత్వముతిరిగి మరిమూడుసంవత్సరములు వరకు పెంపుదల చేయించుకొనవచ్చును. ఒకరి సభ్యత్వకాలపరిమితి పెంపుదల చేయించుకొనుటలో తిరిగి ప్రవేశరుసుము చెల్లింప నక్కరలేదు. మదరాసు రాజధానిలోకూడ దంతములవ్యాధికి సంబంధించిన డాక్టర్లు త్వరలో ఇట్టిసంఘముగా నేర్పడి ప్రజలకు తగిన ఆరోగ్యము నిచ్చుటలో తోడ్పడెదరని ఆశించుచున్నాము.

భీమాశాస్త్ర పుస్తకాలు

(శనివారపు సుబ్బారావుగారు)

ఇదివరలో జూలై సంచికలో కొన్నిటిని గూర్చి వ్రాసితిని.

నేనుకూడా చదివినవాట్లలో తప్పక భీమా ఏజంట్లు చదువవాటినిగూర్చి వ్రాయుచున్నాను.

ష —:—జూలై సంచికలో 14 తర్వాత 15 నెం ఉండాలి 13 నె పుస్తకంఖరీదు రు 18 లుండాలి.

పుస్తకాలపేర్లు	ఖరీదు. Rs.	As.
* Stone and Cox Life policy conditions	1	12
* Life Assurance simplified by Harlod Dougharty	3	12
* Students book on Life Assurance by R. E. Underwood	5	10

(ఈపుస్తకం A. C. I. I. పరీక్షకు పాఠ్యపుస్తకం)

* The Sociology of Life Insurance by E. A. Woods	8	0
Business man's Guide to Insurance by Philpott	3	0
One hundred Means of Influencing Life Policies	0	3
Practical information for Life Assurance Agents by William Hughes F. I. A.	1	0
Pocket Companion for Life Assurance Agents by Philip Sayle	1	0
A Method of Handling Impaired Life Risks by John F. Roche	2	0

ఈపుస్తకాలలో నె 22 లగాయతు 25 వరకున్నవి చాలాచిన్నవి. 1914 నకు పూర్వమున్నూ 1873 ప్రాంతములో అచ్చైనవైయున్నవి.

Talks on Insurance Law by J. A. Watson	2	12
* The Law of Life Assurance by David Houseman	5	0

(ఇది A. C. I. I. పరీక్షకు పాఠ్యపుస్తకం)

· Insurance as a career by F. H. Sherriff	.3	0
* Life Insurance salesmanship by K. N. Ramier	2	0
Valuation and Surplus by R. K. Loch head	-	
* The Psychology of selling Life Insurance by E. K. Strong	12	0
What to say in selling Life Insurance by J. B. Durge	2	0
The elements of Acturial Science by R. E. Underwood	3	0
Insurance Point worth-knowing by C. L. Adarces		
Insurance for the Million by An Actuary		
* Cyclopedic Dictionary of Life Insurance by J. A. Jackson		
* What to know about Life Insurance by J. B. Duryea	2	0
Life Insurance Bible		
* Life Insurance from Proposal to Policy by Tylov and Tylor	5	0

(ఈపుస్తకం A. C. I. A. పరీక్షకు పాఠ్యగ్రంథము)

* The Economic of Life Insurance by S. S. Hubnar	7	0
* Practical Life Insurance salesmanship and Ginger talks by Carl Slough		
Successful Insurance Agent by J. J. Bisgood	2	0
* Some aspects of Life Assurance by N. G. Samuddar	0	8
* Principles of Insurance by S. N. Banerjea	0	8
* An introduction to the History, Science and Practice of Life Assurance by K. N. Sen	0	8
What a Life Assurance Agent should know by T. Dutt	2	8
A. B. C. of Insurance by S. N. Gupta	0	4
Government Securities and Life Funds	0	4
Insurance vision by S. N. Gupta	0	8
* How to select a Life office by S. N. Gupta	0	8
The advantages of Insurance by William Pernar	0	6
* Insurance as an investment by S. S. Hubner	7	0
* Construction of Mortality and Sickness Tables by W. P. Eldentor Tippard	5	0

(ఇది A. C. I. I. పరీక్షకు పాఠ్యగ్రంథము)

* Principles and Practice of Life Assurance by H. A. Young A. C. I. I.	5	0

* గుర్తున్న పుస్తకాలు చదువతగినవై యున్నవి. కావలసినవారు రు. 2 అడ్వాన్సుతో నాకువ్రాసిన తెప్పించి పంపగలను.

Life Insurance in Canada

"Canada, although it is a comparatively young country, has the enviable record of being second only to the United States of America as the most highly insured nation in the world," writes Mr. Arthur B. Wood, President and Managing Director of the Sun Life Assurance Company of Canada, in the "Economist" of London.

Describing the growth of life insurance business in the Canadian Companies and the causes that led to it the writer says:

Canada, although it is a comparatively young country, has the enviable record of being second only to the United States of America as the most highly insured nation in the world. At the end of 1934, more than 63,00,000 policies, assuring a sum of 6,20,00,00,000, dollars were held by an estimated population of 1,08,00,000. This wide distribution of life insurance benefits has been attained largely during the course of the present century. When the Dominion of Canada was formed by a union of the provinces in 1867, the per capita insurance amounted only to about 10.00 dollars, and in 1900 it was only 80.00 dollars. By the end of 1934 it had increased to 5,70,000 dollars while in the United States the corresponding amount was 7,80,000 dollars and in Great Britain 300.00 dollars.

BENEFITS TO HUMBLE HOMES

In the year 1900 payments to policy-holders in Canada and to their beneficiaries amounted to 90,00,000 dollars, and in 1934 they amounted to 16,90,00,000 dollars. The average policy, ordinary and industrial business combined, amounts to less than 1,000 dollars. So it is apparent that life assurance settlements eventually find their way to the modest or humble home. The circumstances which occasion these payments are death, survival to old age, or financial emergency. On these occasions, money has a special value because it replaces earning power which has been lost or greatly reduced; and upon which, in the majority of instances, helpless people are dependent.

SELF-IMPOSED TAXES

During the last five years, when Canada was experiencing the most severe business depression in its history, and when unemployment and financial distress became an almost insurmountable national problem, an amount of 82,60,00,000, dollars was disbursed to Canadian policy-holders. This amount exceeded the total expenditure of Dominion, Provincial and Municipal authorities for the relief of unemployment, and it was approximately equal to one half of the total ordinary expenditure of the Dominion Goverument. This comparison serves to illustrate not only the magnitude of the services which the companies are providing for their policy holders, but also their importance to the whole country, since without this system of organised thrift the burden of public relief to be borne by the national treasury would be tremendously increased. In effect, premiums paid by life assurance policyholders are self-imposed taxes to provide benefits which would other-

wise have to be provided by Government authorities by means of a general tax levy.

WORLD-WIDE ACTIVITIES

In this great extension of life assurance benefits, Canadian companies have taken a very prominent part. Of the total assurance in force in Canada at the end of 1934, 67 per cent. was in Canadian companies, only 2 per cent. in British companies, and the remainder in United States companies. Although British companies were the first to open offices, they have never extensively developed Canadian business United States companies on the other hand have been very active, especially in recent years. Canadian companies have not restricted their activities to Canada but have extended their operations throughout the world. Of the twenty-seven Canadian companies operating under Dominion licence, fourteen are engaged in business outside Canada, and their operations extend to some forty-seven different countries. At the end of 1934, these companies had business amounting to 4,10,00,00,000 dollars in force in Canada, and to 2,80,00,00,000 dollars outside Canada.

A UNIQUE RECORD

The last five years have provided a most severe test of the soundness of Canadian life assurance companies. During this period, marked by the failure throughout the world of many institutions widely diversified in charatcer and in the nature of their operations, Canadian life assurance companies have, without exception, continued to meet every obligation fully and promptly.

In the whole history of insurance no policy-holder has failed to receive at maturity or death the full amount guaranteed in the policy. This inherent strength of Canadian companies is due to their observance of the sound and scientific principles upon which the business of life assurance has been developed to competent and responsible management, and to a system of governmental regulation and supervision.

SALES ORGANISATION

The companies, however, recognised from the beginning that a strong and virile agency-force was vital to their development. They recruited and trained the best men obtainable as agents and agency managers. A comprehensive programme of instruction and education was instituted to give the sale representatives a thorough knowledge of the business and of the most effective methods of salesmanship. A permanent organisation of men devoting their full time to the business and who have made the selling of life assurance their profession, has been developed. It is probably no exaggeration to say that in no other line of activity can there be found a sales organisation which can be compared in training, permanence and efficiency with those of the life companies

ENLARGING THE MARKET

Equally progressive policies have been pursued in other directions. New contracts have been introduced to meet special needs, and policy provisions, particularly those relating to cash surrender values, non-forfeiture, incontestability, and settlement of contracts in instalments, have been liberalised and extended in scope. The issue of policies without medical examination, the wide extension of business on sub-standard lives, the

addition of disability and accidental death provisions, the introduction of group assurance and group pension policies, the extension of re-assurance facilities and the adaption of policies for business purposes to provide for inheritance taxes and for other special purposes, have tremendously enlarged the market for life assurance.

PROBLEMS OF MUTUAL INTEREST

A noteworthy feature of Canadian companies has been their collaboration in dealing with problems of mutual interest. In the actuarial field they have interchanged and combined their experience, and so have gradually developed sounder and more uniform methods of underwriting. They have, through their actuarial societies, made new and improved methods of dealing with their various problems generally available and all companies have had the advantage of the best actuarial opinion. These societies have made a great contribution to sound practice and to uniformity. In the agency field a similar course has been followed. Every phase of agency work has formed the subject of joint study. New and better methods of selecting and remunerating agents and of agency organisation and development have been devised and unsound practices have been eliminated by joint effort. In the sphere of legislation the companies, through their established associations, have, on the one hand, opposed legislation inimical to the interests of their policyholders, and on the other, have encouraged and fostered legislation for the general improvement of the business —SWARAJYA





Reg. No. M. 2749.

Printed and Published by the Editor at the Andhra Grandhalaya Press, Bezwada.